

5G 速度搶單 5G 手機爆款

雙11掀起換機潮 銷量較上月翻20倍



昨日雙11購物節中，5G手機成為爆款商品之一。中新社

隨着5G商用時代的開啟，5G已經在數碼消費中起到了牽一髮而動全身的作用，昨日雙11購物節中，5G手機成為爆款商品之一，各大電商卯足勁頭吆喝5G產品。「截至11月11日9點，5G手機銷量是10月全月的20倍」，這是昨日京東雙11戰報中的一份數據。從京東手機必買榜單上來看，多款5G手機均榜上有名，顯示眾多消費者的熱情程度。 ■香港文匯報記者 孔雯瓊 上海報道

不少用戶向香港文匯報記者表示，入手5G手機已不僅是為了嘗鮮，從今次雙11搶單表現來看，已經有5G手機的用戶，在有5G網絡的地方可「先發制人」、5G速度搶單「十單九中」。為應對不久後接踵而至的雙12、年終大促等另幾場購物狂歡，是到了更新換代，擁有一台5G手機的時候了。

優惠頗多 下手好時機

從事數碼產品的電商余磊稱，在手機品牌繁雜型號眾多的時代，5G一下子就脫穎而出，「最近很多人都讓我來推薦5G手機，目標非常明確。」他向香港文匯報記者表示。另有新換5G手機的上海用戶認為，在上海很多繁華區域已經覆蓋5G信號，預料明年很多一二線城市亦可大面積鋪開，他強調，「中國的速度有目共睹，5G推進一定很快，按照一部手機一般能用3年左右來推算，因此現在換5G手機是一步到位，便能在未來幾年中享受5G。」

還有很多人認為，雙11期間，昂貴的5G手機優惠頗多，因此也是下手好時機。如蘇寧、天貓、京東等平台上多個手機商家，均推出各類購物補

貼，從幾十元（人民幣，下同）至數百元不等，另外還有很多有24期免息分期支付措施。「免息分期對我們這樣的學生吸引最大，等於每天省下一杯奶茶錢，就能有一部好手機。」大二學生小曹這樣表示。

5G網速 搶單佔先機

一個有趣的現象是，部分捷足先登已經擁有5G手機的消費者，在這次雙11大戰中佔盡先機。原來用5G手機來搶單，可以大幅提高成功率。「十單九中，這是5G手機的優勢啊。」每年雙十一都要花去上萬元的白領趙小姐稱，她今年10月就買了5G手機，今次雙11中，因網速快，可以比4G手機用戶先一步買到心儀商品。當趙小姐向同事透露此「秘訣」時，亦在辦公室引發了一股5G手機的購買熱。

目前很多網店內亦提供5G手機租賃服務，打出的廣告詞就是「5G鐘點機，秒殺神器」，不少店主認為，5G的全民應用場景，絕對就是從今年的雙11搶單開始。還有人打趣道，「這個雙11，先搶5G手機，再用5G手機來搶單，反正後面還有雙12和年終大促。」

下單出貨10分鐘 台商研AI拚效率

香港文匯報訊 據中央社報道，「雙11」在台灣也成為民眾的購物節日，島內購物平台Yahoo奇摩首度公開自動物流中心，透過AI與大數據分析可減少人力30%，並降低出貨時間60%，從消費者下單到出貨最快只要10分鐘。

Yahoo奇摩電子商務營運管理事業部資深總監林佩儀表示，Yahoo奇摩投資數億元（新台幣，下同）打造自動物流中心，是Yahoo奇摩在台灣進行最大規模的投資案，總共耗時18個月時間，由漢錫科技提供物流設備，工業技術研究院提供自動化軟體，新物流負責整合軟體與硬體，Yahoo奇摩提供大數據，從商品入庫到出庫都結合人工智能AI。

林佩儀說，自動物流中心目前出庫時間可降低60%，最高峰產能比平日提升10倍，透過AI可得知目前熱銷商品，決定入庫數

量，透過最佳揀貨排程優化揀貨流程，也能知道最適合商品的包裝紙箱尺寸。全倉設備已達80%的「以物就人」，減少工作人員走動時間。

她也透露，「雙11」活動開跑以來，Yahoo奇摩自動物流中心整體流量成長3倍，出貨量增加3倍，熱銷商品包括高單價的iPhone、65吋電視等3C類別，以及尿布等民生用品。

林佩儀進一步指出，自動物流中心開始營運前，Yahoo奇摩對舊倉員工進行教育訓練，學習新流程。例如在舊倉需要員工拿揀貨單去揀貨，現在全面推行無紙化，採用PDA揀貨，上面會顯示揀貨流程，有助降低出錯率。

主要電商平台 今年銷售業績 (人民幣)

京東：破2,000億元
天貓：2,684億元

資料來源：網上數據

成交破1,000億只用了1小時3分59秒，天貓雙十一再破新紀錄。

網上圖片

5G手機單日銷售排行榜

第1名：華為mate 30 pro (5G)
第2名：華為mate 30 (5G)
第3名：vivo iQOO pro
第4名：小米9 pro
第5名：三星 Note10+

資料來源：京東競速榜

網紅直播「翻車」熱潮背後需謹慎

「周日（10日）夜晚馬路上，沒有人也沒有車，李佳琦直播間裡有2,600多萬人在觀看，5,000多萬點讚。」有消費者感歎，今年雙十一，主播賣貨熱潮已走向一個頂峰，網紅可以一呼百應，只需說句「買它！」，粉絲們就紛紛從口袋裡掏出大把真金白銀下單。但激情過後，很多人反映過來買得太多「要破產了」，另有人察覺，主播推薦的貨並不如人意甚至涉嫌虛假宣傳，因此呼籲直播市場需規範化，網紅帶貨亦不是法外之地。

說起當今內地電商直播一哥一姐，非李佳琦和薇婭莫屬。為準備這次雙11，李佳琦提前就預告了59件貨品，包括40多件和美妝護膚相關產品，還有原價上萬元的床墊、鑽錶等價格不菲的商品。薇婭這邊，除了化妝品，重頭戲是幾款5G手機，她亦早早公佈了購物清單，供粉絲提前加入購物車。

從這兩人昨日「戰況」來看，受薇婭帶貨影響，華為官方旗艦店1小時19分鐘成交額衝破10億元（人民幣，下同）大關，尤其是5G手機在同類產品成交排行榜TOP10中佔據兩席。李佳琦在雙11當天，一款單品口紅瞬間銷出3萬支，另據阿里巴巴高級副總裁鍾天華透露，保守估計李佳琦一人今年雙11的引導成交額將超10億。

淘寶直播已經成雙11最主流消費方式，狂熱的網紅效應下，多少存在不理智、不規範等情況。在李佳琦的直播間，可以頻頻看到粉絲們留言「錢包受不了了」、「我傾家蕩產了」、「懷疑你在搶錢」等消息。另外，此前李佳琦直播開賣一款不黏鍋，結果當場「翻車」，煎個蛋都黏在鍋底，但他仍然說着「它不黏，它不黏」。

對此現象，國家監督總局近期稱將嚴查網紅帶貨，尤其是一些商家把價格定得虛高卻忽視了商品質量。另外，北京志霖律師事務所副主任、電子商務研究中心特約研究員趙佔領認為，主播如果代人宣傳，身份便相當於廣告代言人，虛假宣傳同樣需要承擔連帶責任。

■香港文匯報記者 孔雯瓊 上海報道



「雙十一」購物節正式開幕，企業開始迎來打包發貨高峰。圖為雲南昆明某化妝品倉庫，工作人員將商品裝箱。中新社

「速賣通」點燃海外戰火 俄網友瘋狂「剁手」

香港文匯報訊 據新華社報道，把喜歡的寶貝提前放進購物車，兌換積分，領取店舖優惠券，11日當天清空購物車……在「雙十一」到來之際，俄羅斯「剁手黨」也在盡享「買買買」。

近幾年阿里巴巴旗下跨境電商平台全球速賣通在俄羅斯舉辦「雙十一」購物活動，參加一年一度購物盛會的俄羅斯民眾人數呈指數上漲，速賣通也成為當地最受歡迎的電商平台，幾乎每6個俄羅斯人裡就有1人在使用速賣通。

除高性價比日用品外，速賣通上可以買到一些「冷門」商品，滿足消費者特殊需求。

莫斯科牙科醫生達尼埃爾不久前在速賣通上購買了醫用頭燈。「當我輸入搜索關鍵詞後，瀏覽器顯示只有速賣通賣家出售該商品。」達尼埃爾說，選擇豐富、質優價廉，這是一次極佳的購物體驗，唯一不足的是收貨時間較長，需要一個多月。

「通過引入菜鳥物流模式，以及和俄羅斯郵政及本地企業合作，速賣通正在大力改善中俄跨境物流體系和時效。」速賣通俄羅斯業務負責人劉威說，俄羅斯市場具有巨大潛力，為提升網購便捷性，吸引更多俄消費者，與速賣通合作的菜鳥近日開通了中國至莫斯科的直達航線，平時每天一班，「雙十一」期

間每天兩班。在不增加費用的情況下，將原來需要50天的平郵包裹，升級為最快10天可達。

劉威還說，菜鳥將繼續進行海鐵聯運，把中國出口商品通過海路運到俄遠東地區，再經過鐵路自東向西運往莫斯科。去年，速賣通聯合菜鳥在莫斯科地區開設了全新的配送倉庫，並正式推出「當日達」服務，為莫斯科消費者免費當日配送。此外，速賣通還同全球知名物流服務商DPD合作，在俄羅斯100座城市和哈薩克斯坦、白俄羅斯等國新增2,000個自取提貨網點，讓當地消費者更快收到「雙十一」商品。